

30 KATA AJAIB MARKETING BISNIS :

Bagi para pemilik bisnis, sales & marketing, copywriter dan designer sudah seharusnya mengetahui bahwa Bahasa, emosi, dan tindakan akan mempengaruhi seseorang untuk memutuskan sesuatu, termasuk membeli produk Anda. Kata atau frasa tertentu memang sudah teruji dapat meningkatkan respondan konversi penjualan. Hampir sama dengan kata – kata motivasi, tetapi ini terlihat sedikit berbeda. Berikut akan saya share 30 kata marketing ajaib yang harus Anda terapkan pada posting social media, artikel, email penawaran, konten website, dan sebagainya:

1. Anda

Menulishlah seolah – olah Anda sedang ngobrol dengan teman Anda, jangan membayangkan diri Anda yang berasumsi sendiri.

2. Karena

Beri pelanggan Anda alasan untuk segera melakukan “action”. Perhatikan juga sasaran pelanggan (target market) Anda, karena alasan untuk target market yang tidak tepat justru akan membuat Anda dianggap bodoh.

3. Gratis

Karena semua orang menginginkan hal yang berbau gratis. Coba tanyakan kepada 10 teman Anda maka semua pasti akan memilih sesuatu yang gratis daripada yang berbayar.

4. Nilai

Buat seolah – olah pelanggan mendapatkan sesuatu, bukan kehilangan sesuatu. Contohnya jangan menggunakan kata “uang”, melainkan “biaya” atau “harga”, karena jika Anda mengatakan “uang”, maka pelanggan akan terkesan kehilangan uang mereka. Tetapi gunakan kata “biaya”, maka mereka akan terkesan mendapatkan sesuatu kemudian memberikan gantinya.

5. Garansi

Berikan garansi kepada calon pelanggan Anda, sehingga mereka akan merasa aman terhadap kemungkinan resiko yang akan dihadapi. Garansi tidak harus muluk – muluk, yang simple dan mudah pun tidak menjadi masalah, asalkan dikemas dengan kata-kata yang bagus. Yang terpenting adalah Anda harus “sanggup” memenuhi garansi tersebut. Garansi ini sebagai ikatan Antara Anda dan calon pelanggan Anda.

6. Luar biasa

Seperti halnya GRATIS, orang cenderung senang dan cepat tanggap dengan sesuatu yang luar biasa.

7. Mudah

Buatlah langkah yang semudah mungkin untuk calon pelanggan Anda menjadi pelanggan Anda. Bahkan kalau perlu hanya satu langkah mudah agar bisa menikmati kemudahan layanan Anda.

8. Temukan

Ciptakan hal baru dan buat pelanggan Anda penasaran dan ingin mencoba hal tersebut. Dalam hal ini yang perlu diperhatikan adalah cara menyampaikan hal baru tersebut kepada calon pelanggan Anda dan buat mereka penasaran untuk menemukan hal baru tersebut.

9. Sekarang

Buat motivasi agar pelanggan Anda melakukan keputusan atau tindakan saat itu juga.

10. Include

Sampaikan kepada pelanggan Anda bahwa semua kebutuhan pentingnya sudah termasuk dalam produk/layanan Anda.

11. Tidak lagi

Tunjukkan kepada pelanggan Anda tentang keuntungan negative. Bagaimana bisa keuntungan negatif itu ada? Bisa saja, misalnya : “Anda tidak akan lagi membayar....” dan “Anda tidak perlu khawatir lagi tentang”.

12. Terbaru

Sampaikan kepada calon pelanggan Anda bahwa produk/layanan Anda adalah yang terbaru dibidangnya, atau menggunakan teknologi terbaru, atau yang pertama kali di dunia/di Indonesia/Jawa Timur.

13. Hemat

Setiap orang ingin menekan pengeluarannya, atau dengan kata lain berhemat sebanyak mungkin. Jadi tekankan kepada calon pelanggan Anda bahwa dengan membeli produk/layanan Anda, maka mereka akan menghemat sekian rupiah.

14. Terbukti

Tunjukkan sebuah riset atau testimonial dari kerabat Anda yang membuktikan bahwa produk/layanan Anda sudah terbukti kualitasnya.

15. Aman dan efektif

Kata-kata ini untuk meminimalisir persepsi negative tentang resiko dan kerugian.

16. Tepat guna

Beritahu calon pelanggan Anda bahwa produk atau layanan Anda benar-benar tepat guna bagi mereka.

17. Nyata

Hampir sama dengan TERBUKTI, bahwa calon pelanggan Anda membutuhkan sesuatu yang nyata sebagai pendorong untuk memutuskan membeli produk/layanan Anda.

18. Rahasia

Tidak semua orang bisa berhasil, dan pasti ada rahasia dibalik kesuksesan tersebut. Sampaikan rahasia produk/layanan Anda mengapa bisa menjadi solusi kepada calon pelanggan Anda tersebut. Karena hampir setiap orang senang jika diberitahu sebuah rahasia.

19. Solusi

Tunjukkan bahwa produk/layanan Anda benar-benar menjadi solusi untuk calon pelanggan Anda.

20. Instan

Tunjukkan kecepatan akses atau kesigapan pelayanan dari team Anda.

21. Bagaimana

Tunjukkan kepada calon pelanggan Anda bagaimana Anda menyelesaikan masalahnya.

22. Gengsi

Tunjukkan kepada calon pelanggan Anda bahwa dengan menggunakan produk/layanan Anda, mereka akan mendapatkan gengsi yang tinggi. Setiap orang di Indonesia senang akan gengsi.

23. Eksklusif

Tunjukkan bahwa produk/layanan Anda adalah istimewa jika dibandingkan dengan kompetitor Anda.

24. Disebabkan oleh

Analisa dengan cermat problem calon pelanggan Anda dan berikan alasan kenapa hal tersebut dapat terjadi. Hal ini akan membuat Anda terkesan “smart” dan otomatis calon pelanggan Anda pun akan lebih percaya dengan Anda.

25. Lebih

Apakah Anda memberikan lebih dari yang pesaing Anda tawarkan? Pastikan calon pelanggan Anda mengetahui kelebihan Anda tersebut.

26. Tawar – menawar

Berikan kesempatan bagi calon pelanggan Anda untuk melakukan penawaran, bisa berupa penawaran harga, fitur, atau garansi. Budaya masyarakat Indonesia adalah menyukai tawar – menawar, dan ingin memperoleh lebih. Jadi berikan itu kepada mereka.

27. Tidak ada kewajiban

Hal ini untuk memastikan kepada calon pelanggan Anda bahwa setelah menggunakan produk/layanan Anda, mereka tidak ada beban atau tanggungan lagi.

28. 100% Garansi uang kembali

Semua orang menginginkan suatu kenyamanan dalam bertransaksi. Salah satunya yaitu jaminan uang kembali apabila terjadi hal yang tidak diinginkan pada barang yang dibelinya. Namun tetap ingat, hanya berikan garansi ini jika Anda yakin bahwa produk/layanan Anda benar – benar “powerfull”.

29. Besar

Buat diskon yang besar dan penawaran yang tinggi sehingga calon pelanggan Anda tidak sanggup lagi mengelak untuk tidak membeli produk/layanan Anda.

30. Kekayaan

Setiap orang ingin kaya, termasuk saya, Anda dan banyak lainnya. Jadi tunjukkan bahwa produk/layanan Anda bisa mendukung keinginan setiap orang tersebut.

Nah, sekarang tinggal bagaimana kita sebagai seorang pelaku marketing untuk mengkombinasikan kata-kata tersebut untuk mencuri hati calon pelanggan Anda agar membeli produk/layanan Anda. Lakukan sekarang dan tingkatan “conversion rate” penjualan Anda. Selamat mencoba ;-)